

# et si

**Bruno Adler**  
**Stéphane Krief**

Sous la direction de Stéphanie Brouard

# je répondais du tac au tac !

Avoir de la répartie **mode d'emploi**

**EYROLLES**

© Groupe Eyrolles, 2014  
ISBN : 978-2-212-55941-5

# Sommaire

Introduction .....	XI
--------------------	----

## Chapitre 1

### ***Comment avoir le sens de la réplique ?***

<b>Les clés pour changer .....</b>	<b>4</b>
S'affirmer par nécessité ou par plaisir.....	5
<i>L'aplomb du menteur.....</i>	<i>6</i>
<i>L'aplomb de l'idiot : « Allô quoi ! » .....</i>	<i>6</i>
<i>L'aplomb du juste.....</i>	<i>7</i>
Trouver le bon mot au bon moment .....	9
Je suis timide, mais je me soigne.....	12
Les postures recherchées.....	14
<i>La rhétorique .....</i>	<i>14</i>
<i>Attirer la bienveillance .....</i>	<i>15</i>
Le bel esprit .....	17
<i>L'éloquence .....</i>	<i>17</i>
<i>Pirate ou corsaire ? .....</i>	<i>17</i>
<i>Artiste ou bâtisseur ? .....</i>	<i>18</i>

<b>Et pourquoi changer ?</b> .....	20
Maudits blocages.....	20
« Ce n'est pas mon truc » .....	20
« Je suis trop coincé ».....	21
« Ils sont trop forts ».....	23
« Je n'y arriverai pas ».....	24
<i>Trouver sa voix</i> .....	26
<b>Essayez quand même</b> .....	28
La préparation physique et mentale.....	28
<i>La visualisation</i> .....	30
Calibrer sa voix .....	33
Les techniques d'improvisation au théâtre.....	34
Se relaxer par la respiration .....	36
S'entraîner encore et encore.....	38
Oser prendre des risques.....	39
Et pourquoi je pratiquerais ? .....	40
La méthode des petits pas .....	40
Comment pratiquer par vous-même ?.....	42
Les occasions quotidiennes.....	42
Les <i>sparring-partners</i> .....	45
<i>Champagne !</i> .....	46
Adapter son jeu à l'enjeu .....	46

## Chapitre 2

### *Le guerrier sans peur*

<b>Les clés pour changer</b> .....	52
L'âme du guerrier.....	52
L'art de la guerre.....	53
Garder l'équilibre.....	54
L'humour caustique.....	55
Le pouvoir intérieur.....	60
Le <i>lift</i> imbattable.....	64
Tom et Jerry.....	66

Le troisième homme .....	66
Se nourrir de la défaite .....	67
<b>Et pourquoi changer ?</b> .....	68
« Et si l'autre est plus fort que moi ? » .....	68
« Il pourrait se venger » .....	70
« Je risque de le blesser » .....	71
<b>Essayez quand même</b> .....	71
Chatter avec des amis sur Facebook .....	71
Twitter : les oiseaux inspirent ! .....	72
Le mot qui tue .....	73
<i>La balle en plein cœur</i> .....	73
<i>La flèche empoisonnée</i> .....	74
Une bonne recette de cuisine : décongeler avec du réchauffé .....	75
Porter la peur au bout de son sabre .....	77
La botte de Cyrano .....	79
La feinte et l'esquive .....	80
L'homme à terre .....	83

## Chapitre 3

### *Le joueur impertinent*

<b>Les clés pour changer</b> .....	91
De l'humour en finesse .....	91
Créer du lien, base de l'intelligence relationnelle .....	94
Le génie créatif : cerveau gauche, cerveau droit ? .....	96
80 % d'écoute pour 20 % d'expression .....	99
Continuer de jouer .....	99
<b>Et pourquoi changer ?</b> .....	103
« Je me cache derrière mes blagues » .....	103
« Et si ça tombe à l'eau ? » .....	104
« Ce n'est pas sérieux tout ça ! » .....	104
Vous êtes géniaux (pratiquer le sens de la répartie à deux) ..	107
<i>Comment puis-je être génial ?</i> .....	107
<i>Comment puis-je être inspiré ?</i> .....	108

<b>Essayez quand même</b> .....	108
Le <i>gimmick</i> ou réplique de répétition.....	108
Le dribble ou le tackle.....	110
Jouer le contraste .....	110
Le sanuk : notion de plaisir et d'amusement en thaï .....	112
Comment réagir quand la situation n'est pas drôle : en riant ou en criant ?.....	113
L'art de la parabole .....	114
Ne pas fuir : jouer avec l'adversité.....	115
Cultiver les rencontres et les échanges.....	116
Le corps ne ment pas.....	117

## Chapitre 4

### ***Le créatif inspiré***

<b>Les clés pour changer</b> .....	122
Intention et perception.....	123
Rebondir.....	124
Se positionner .....	125
Le juste prix ou combien valez-vous ?.....	127
Désamorcer un Scud.....	129
Commencer par du positif.....	130
Dérouter par du positif.....	131
Garder le cap .....	132
Ne pas répondre et enchaîner, ou alors.....	133
1. <i>Esquiver comme si la vanne n'existait pas</i> .....	133
2. <i>Ne pas répondre en mots, s'exprimer par une action             non verbale</i> .....	133
3. <i>Aller dans le sens de l'autre, en exagérant son propos</i> ..	134
4. <i>En mode guerrier : attaquer en retour</i> .....	134
Tenir la bonne distance .....	134
Mesurer ses mouvements .....	135
Jouer en équipe .....	135
Utiliser les anecdotes du passé.....	137

<b>Et pourquoi changer ?</b> .....	137
« Je ne suis pas un marrant » .....	137
« Je riske de dire des... » .....	139
<b>Essayez quand même</b> .....	141
Répondre à une attaque sans entrer dans le conflit.....	141
<i>Revers constructif I</i> .....	141
<i>Revers constructif II</i> .....	141
Le « oui » du médiateur prend la place du « non » de l'opposant.....	142
Le positionnement émotionnel.....	143
Porter le masque .....	143
Recourir au <i>storytelling</i> .....	145
<i>Étape 1 : découper pour reconstruire</i> .....	145
<i>Étape 2 : appliquer un autre genre narratif</i> .....	146
Créer la confiance par la synchronisation.....	147
<i>Se brancher sur le même canal</i> .....	147
<i>Exemples de différents canaux</i> .....	147
S'aligner sur le profil préférentiel de l'autre.....	149
<i>Jaune, rouge, bleu ou vert ?</i> .....	150
La technique du thème inversé .....	152

## Chapitre 5

### *Recueil de répliques-clés*

<b>Pour combattre – mode guerrier</b> .....	157
<i>Light</i> .....	157
<i>Médium</i> .....	158
<i>Spicy</i> .....	159
Exemples de tir aux pigeons .....	160
<b>Pour s'amuser – mode joueur</b> .....	161
<b>Pour recadrer/construire</b> .....	163
<b>Pour surprendre – mode séduction</b> .....	163
<b>Classique, court et toujours efficace</b> .....	164

<b>Thèmes qui ont inspiré des auteurs .....</b>	<b>165</b>
Le travail.....	165
L'argent.....	167
Les bêtises, l'intelligence .....	167
Le couple.....	169
L'autodérision .....	169
Le physique .....	170
Le temps .....	170
 <b>Lexique des principales figures de style .....</b>	 <b>171</b>
 <b>Sources à consulter .....</b>	 <b>173</b>
 <b>Table des exercices .....</b>	 <b>175</b>
 <b>Remerciements .....</b>	 <b>177</b>